

António Rebelo de Sousa*

I TENDÊNCIAS ACTUAIS DA ESPIONAGEM ECONÓMICA I

Existe uma questão conceptuológica prévia que convém esclarecer.

Como é do conhecimento geral, a espionagem seja ela económica, política ou militar, tem sempre em vista a obtenção de informações tidas como secretas, com eventual recurso a meios não convencionais, utilizando-se, inclusive, para o efeito, agentes que assumem identidades e/ou actividades que, de alguma forma, dão cobertura ao exercício da sobredita actividade de espionagem.

Daí que exista uma diferença de substância entre o exercício de uma actividade ligada ao que se convencionou designar de sistema de informações e a espionagem. A própria «Intelligence» apresenta um significado distinto de espionagem, abarcando esta última, mas apresentando-se, necessariamente, mais abrangente.

Existe uma tendência hodierna para confundir um especialista em informações ou em sistema de informações com um especialista em espionagem, sendo certo que uma grande maioria dos que se dizem peritos em espionagem mais não são do que técnicos de informações que trocam cartões de visita com outros técnicos de informações e que assumem publicamente a sua pertença a este ou aquele serviço específico de «Intelligence».

Em alguns casos, gostam mesmo de exibir na comunicação social ou em público a sua especialidade, porventura convencidos de que exercem uma actividade de espionagem.

Ora, se não faz sentido um conhecedor de sistema de informações (que não seja perito em espionagem) falar em espionagem económica, seria, por outro lado, altamente, contraditório a um especialista em espionagem exibir publicamente os seus conhecimentos sobre a matéria.

Daí que se apresente mais lógico e mais consistente centrar a minha intervenção na análise das tendências actuais da articulação dos sistemas de informação com os interesses económicos.

Surge, então, uma segunda questão, de ordem metodológica.

Dever-se-á colocar ao mesmo nível a obtenção de informações destinadas a satisfazer os objectivos estratégicos de uma empresa ou de um grupo empresarial e a recolha, tratamento e análise de informações económicas destinadas a satisfazer uma estratégia desenvolvimentista consistente a nível nacional?

Admitindo-se que se está perante problemas de natureza diferente, começaremos pela «Intelligence» empresarial.

Para melhor se compreender os desafios da «Intelligence» empresarial, afigura-se da maior relevância ter presente as estratégias empresariais alternativas, as quais, estão, naturalmente, condicionadas por diversas formas de mercado e, por isso mesmo, por condições concorrenciais diferenciadas.

Correndo o risco de um certo reducionismo, apresentase possível considerar as seguintes estratégias empresariais:

- a de «hit and run» (bate e foge);
- a de «playing for the conquest» (aposta na conquista);
- a de «playing for survival» (luta pela sobrevivência);
- a de «playing for profit and diversification» (aposta na rentabilidade e na diversificação).

Em qualquer uma destas estratégias importa saber prever o comportamento dos principais concorrentes, i.e., prever a sua função-reacção, procurando-se, simultaneamente, estar na linha da frente no que concerne à pesquisa e investigação, em matérias tão diversas como as novas tecnologias industriais, as novas técnicas de gestão ou as novas técnicas de «marketing».

A estratégia de «hit and run» assenta, inclusive, na criação de falsos alvos, no intuito de se procurar induzir em erro os principais concorrentes ou adversários.

Sucedendo, todavia, que a capacidade empresarial para desenvolver a actividade R&D ou para desencadear iniciativas diversas (inclusive, no domínio do «marke-

ting») que levem à criação, com credibilidade, de falsos alvos, implica a existência de um «stock» mínimo de capital e, por conseguinte, de uma dimensão mínima crítica, o que, como é óbvio, nem sempre sucede. Esta limitação existente ao nível de muitas unidades empresariais está na origem de deficiências de informação que induzem a um comportamento mecânico ou automático que designo de comportamento F.T.L. («Follow the leader»).

Trata-se de um comportamento de pura imitação da empresa «leader» ou de referência, comportamento esse que tende a acentuar-se com o síndrome «hiper-competitivo» que assenta no princípio de que boa decisão é, necessariamente, uma decisão rápida.

A única forma de se procurar atenuar a limitação decorrente de não se dispor de um «stock» de capital desejável e/ou de uma informação adequada está na aposta por parte do Estado na criação de mecanismos e de instituições que facilitem o acesso ao capital de risco e que assegurem uma maior transparência do mercado, designadamente através de legislação orientada para a defesa das condições de concorrência.

Mas, surge, agora, uma nova questão.

Será que, no quadro da globalização, o Estado – ou, se se preferir, os seus serviços de «Intelligence» – deverá auxiliar uma empresa nacional que compete com empresas estrangeiras?

Para um liberal puro, tal não fará sentido, uma vez que o que interessa é a defesa dos interesses dos consumidores nacionais, os quais poderão, inclusive, ver as suas necessidades melhor satisfeitas por uma empresa estrangeira do que por uma nacional.

Mas, admitindo-se uma postura diferente, em que medida faz sentido apoiar-se, com informação qualificada, uma empresa de distribuição portuguesa em Angola só pelo facto de o seu accionista principal ser português se, amanhã, fruto da referida globalização, ele vender a sua participação a um inglês, um francês ou a um chinês?

Estamos, agora, no limiar de uma nova problemática. Como equacionar, então, a actuação de um Centro de «Intelligence» que tenha como objectivo disponibilizar informações qualificadas às empresas nacionais, ajudando a implementar uma estratégia de desenvolvimento sustentado e de internacionalização consistente (maximizadora das vantagens competitivas dinâmicas) da economia nacional?

Defendo sobre a matéria em apreço posições muito polémicas.

Em primeiro lugar, o apoio concedido pelo Estado, incluindo o acesso a informações qualificadas, deverá ter mais a ver com os objectivos da estratégia de desenvolvimento (e de internacionalização) pré-definidos do que com o facto de a empresa pertencer ou não a um nacional do País em causa.

Regressando à empresa distribuidora que pretende ir para Angola, o Estado só deverá apoiá-la se tal estiver de acordo com os objectivos desenvolvimentistas do próprio País e com a estratégia de internacionalização delineada para Angola.

Em consequência do que se disse, só faz sentido haver uma política de informações ou um sistema de «Intelligence» orientado para as questões económicas se se conhecer o modelo de desenvolvimento que se pretende para o País.

Caso contrário, fornecem-se informações avulsas e inconsistentes ou, então, tende a confundir-se o interesse nacional com interesses, puramente, particulares.

Daí que seja de salientar, em terceiro lugar, que uma política de informações ou de «Intelligence» (que não seja a «Intelligence» meramente empresarial) não faz qualquer sentido para quem tem uma concepção liberal pura de funcionamento da economia.

Se, nas décadas de 60 e de 70, havia alguma tendência nos EUA para se reconduzir a «Intelligence» económica ao acompanhamento das actividades empresariais com ligação ou com implicações nos domínios do tráfico de droga, da criminalidade organizada ou do terrorismo, já nas décadas de 80 e de 90 se registou uma viragem (que, aliás, havia sido antecipada pelos japoneses, pelos alemães e pelos próprios franceses).

Passou-se a defender a tese de que o Estado deveria ter uma política comercial agressiva, apoiando no exterior as empresas nacionais.

Mas, manda a verdade reconhecer que esta viragem tem pouco de liberal, embora muito de pragmatismo.

Logo, existe uma clara tendência para que os centros nacionais de «Intelligence» a nível económico se preocupem com o estudo de modelos de desenvolvimento (e de internacionalização) alternativos.

É assim que, em Portugal-2008, a primeira pergunta que um Director de «Intelligence», interessado na vertente económica, deve fazer não consiste na

listagem das principais empresas ou dos principais grupos nacionais existentes.

A primeira pergunta que ele deve formular é sobre o modelo de desenvolvimento mais adequado à economia portuguesa.

Para ele deverá ser fundamental se se pretende enveredar por um modelo de especialização primária, de substituição de importações, de desenvolvimento equilibrado ou de especialização industrial e de diversificação de serviços.

Como deverá ser essencial saber como se concebe o processo de internacionalização da economia portuguesa, incluindo a maximização das vantagens competitivas dinâmicas no quadro da União Europeia, o aproveitamento de eventuais mais-valias negociais decorrentes do nosso posicionamento privilegiado em diversas regiões do Continente Africano ou, ainda, a obtenção de sinergias resultantes do triângulo Europa - América - África.

Um estudo com estas características implica necessariamente, que se entre em linha de conta com a Teoria de Relatividade Económica e com os Três Diamantes do Bem-Estar, articulando-se o Novo Diamante Macroeconómico (e, por conseguinte, os factores de sucesso de um processo de internacionalização - a saber, a confiança, a modernização, as parcerias estratégicas, a investigação, a formação e o investimento) com o Novo Diamante Empresarial - Microeconómico (envolvendo os factores de competitividade, a saber, a organização empresarial, as políticas de produto e segmentadas, o R&D, a forma de implantação, as parcerias empresariais e a adaptação às condições locais) e com o Diamante da Relatividade Económica (integrando os factores de sucesso em termos de bem-estar, a saber, a Good-Governance, as estruturas participativas, a mobilidade social, as estruturas sociais, o padrão de desenvolvimento e a dinâmica de desenvolvimento).

Tal significa que importa relacionar a Macro com a Microeconomia e ambas com a Política Social, tendo-se uma perspectiva de conjunto do que deveria ser uma estratégia nacional de desenvolvimento sustentado.

Admita-se que se definiu uma estratégia para a economia nacional, assente num modelo de especializa-

ção industrial e de diversificação de serviços. Haveria, então, que saber quais os sectores estratégicos e as regiões prioritárias.

Admita-se que se definem como sectores estratégicos os têxteis, vestuário e calçado, os componentes de electrónica, a pasta de papel, o turismo, a saúde, a actividade financeira, o «software» e o vinho de qualidade, a título, meramente, exemplificativo.

Considere-se que se definem como mercados prioritários os da UE e da América do Norte, entrando-se em linha de conta, nomeadamente, com as contribuições teóricas de autores como LAFAY sobre o Comércio Internacional.

Considere-se, ainda, que a política de cooperação é tida como instrumento fundamental da internacionalização da economia portuguesa, seleccionando-se como regiões prioritárias os PALOP, os países do Magrebe e a África do Sul.

Logo, importa fornecer a informação qualificada às empresas que, nos sectores estratégicos supra-mencionados, pretendam actuar nos mercados prioritários, bem como aos agentes empresariais interessados em intervir nas regiões-alvo de uma política de cooperação consistente.

Mas, as «estratégias de intervenção» devem apresentar detalhe e consistência.

Por exemplo, se em relação a Angola se concluir que os sectores estratégicos (objecto de uma política de cooperação empresarial consistente) deverão ser os «intermédios», tais como os de distribuição, transportes e telecomunicações (a par da construção, da agricultura e da indústria agro-alimentar), então, a informação privilegiada deverá concentrar-se nesses sectores, sendo articulada com políticas de incentivo de natureza diversa (incluindo instrumentos como o crédito de ajuda, bonificação de taxa de juros, apoio de capital de risco ou, inclusive, parcerias com entidades públicas ou de capitais públicos).

Logo, tão ou mais importante do que dispor de uma boa "rede" de informações é saber o que se pretende e ter acesso a bons «instrumentos de intervenção».

Quais, então, os «instrumentos de intervenção» a utilizar?

Existem, essencialmente, dois níveis distintos de intervenção, a saber, o Institucional e o correspondente aos Minipar's.

O Institucional assenta nas próprias Embaixadas, compreendendo conselheiros económicos e adidos ligados a actividades de cooperação, os quais, dispondo de uma boa "rede" de contactos, estão, todavia, limitados nas suas esferas de intervenção.

Para além da sobredita estrutura, o nível Institucional pode contar com o apoio de agentes institucionais especializados como, por exemplo, a AICEP – Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal, o IAPMEI – Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas Industriais ou o próprio GPEARI – Gabinete de Planeamento, Estratégia, Avaliação e Relações Internacionais (este último, mais na área da cooperação financeira).

No capítulo específico da cooperação empresarial e na perspectiva de criação de condições propiciadoras da implementação de «objectivos de contexto geral» (como, por exemplo, a criação de condições propiciadoras de investimento alógeno num país A a partir de uma efectiva estabilidade cambial viabilizada por um Acordo que possibilite um «peg» da moeda local ao euro), o nível institucional poderá ser alargado ao Banco de Portugal (envolvendo o indispensável aconselhamento em matérias especializadas), bem como a instituições financeiras mais vocacionadas para uma adequada articulação com o Sistema Integrado de Informações.

Mas, a par do nível Institucional, haveria que pensar no nível correspondente aos Minipar's (Mecanismos de Intervenção Paralelos).

Os Minipar's poderão existir a partir de delegações do AICEP ou, no domínio mais particularizante da cooperação empresarial, se, entretanto, forem implementadas algumas reformas no Sistema Português de Cooperação (viabilizadoras de uma nova articulação com o Sistema de Informações).

Assim, afigurar-se-ia essencial criar uma Agência Portuguesa de Cooperação Empresarial ou, se se preferir, uma Sociedade de Desenvolvimento Internacional – SDI, a qual teria como missão não apenas financiar empresas nacionais interessadas em investir nos PVD's (de acordo com o modelo e as prioridades pré-definidas), como também gerir participações em empresas estratégicas e desempenhar, em termos práticos, as funções de uma empresa de capital de risco.

A SDI deveria dispor de delegações em diversos países (em sintonia com as regiões prioritárias seleccionadas),

tornando-se possível utilizar, por essa via, Mecanismos de Intervenção Paralelos.

A conjugação de um Centro de Estudos e de Análise (que terá que obedecer às opções feitas pelo Poder Político) com as intervenções a nível Institucional e ao nível dos Minipar's e com a «rede de empresas» que fornecem informações e que permitem «testar» a eficácia da actuação estratégica do Sistema permite-nos chegar à Estrela da Inteligência ou à Intelligence Star.

Correndo o risco de converter o que deveria ser uma intervenção semi-longa numa verdadeira tortura para quem se tem mantido dentro dos limiares da atenção mínima, não queria deixar de referir um último aspecto da maior relevância na área da «Economic Intelligence».

Não faz sentido obter, seleccionar, trabalhar e difundir informações sem se assumir, à partida, que a política e o sistema de informações devem obedecer a uma dogmática.

Não se serve consistente e coerentemente um Estado, um Poder Político, um País sem se assumir um conjunto de princípios indiscutíveis e, por isso mesmo, inegociáveis.

Daí que seja dos que, também neste domínio, defendem a dogmática da Democracia, da Liberdade e, de um modo geral, dos Direitos Humanos, incluindo nestes a liberdade de iniciativa.

Sou, por conseguinte, dos que entendem não fazer sentido integrar em Sistemas de Informações ao serviço da República Portuguesa elementos que não se identifiquem com a mencionada Dogmática.

Como sou dos que entendem não fazer sentido integrar num Centro de Investigação Estratégica de uma empresa alguém que se sinta mais identificado com a sua maior concorrente.

Simultaneamente, os interventores no processo informativo devem saber distinguir, em todas as circunstâncias, aquilo que é interesse específico do particular daquilo que corresponde a interesse estratégico do País, sendo indesejável qualquer espécie de osmose entre interesses particularizantes e o interesse comunitário.

Em resumo, importa separar a «Intelligence» de âmbito puramente empresarial da «Intelligence» de âmbito nacional.

Importa, ainda, que, ao nível da «Intelligence» de âmbito nacional se privilegie um modelo e uma estratégia,

por forma a ser possível ligar as intervenções a prioridades pré-estabelecidas.

Não é possível praticar uma boa política de informações económicas, ao nível de um país ou de uma comunidade, adoptando, simultaneamente, uma perspectiva liberal pura.

A nível empresarial afigura-se essencial o estudo da função-reacção dos concorrentes e minimizar os riscos advenientes da eventual criação de falsos-alvos ou de comportamentos FTL.

A aposta na transparência dos mercados e em mecanismos de capital de risco apresenta-se essencial.

A nível macro, os mecanismos de intervenção deverão ser institucionais e, ainda, os correspondentes ao que se convencionou designar de mecanismos de intervenção paralelos.

Em qualquer caso, deverá existir uma dogmática.

As palavras-chave da «Economic Intelligence» são Dualidade Macro/Micro, Binómio Modelo-Estratégia, Previsão Comportamental, Mecanismos de Intervenção e Dogmática.

A primeira regra de quem se dedica à «Intelligence» está em saber colocar-se na posição do opositor, prevendo as suas reacções e antecipando o seu comportamento.

O comportamento humano nem sempre é ditado pela razão, havendo uma componente psicológica muito importante na explicação dos fenómenos económicos, políticos e sociais.

Em princípio, o mecanismo mais eficaz no combate a qualquer inimigo está na criação de zonas de clivagem endógenas, desestabilizadoras do seu «núcleo central» e, por isso mesmo, geradoras de uma certa incapacidade de acção interventiva.

Quanto mais rígidas forem as sociedades, as estruturas existentes, mais fácil se torna criar condições potenciadoras de «zonas de clivagem», desde que se perca o medo e se consiga fazer evoluir essas estruturas para formas preliminares de liberalização ou de descentralização.

Nesses casos, o que é difícil é dar o primeiro passo: a aceitação de formas de flexibilização do relacionamento entre membros ou agentes integradores da Comunidade.

Qualquer flexibilização que atenuar o «clima de terror» permitirá iniciar o indispensável processo subversivo.

E a verdadeira evolução das comunidades não se faz por via de revoluções, mas antes pela subversão das mentes e pela libertação dos espíritos.

Daí que, não querendo falar, nesta minha intervenção, de espionagem, cometa, agora, uma pequena heresia: Faço-o falando em espionagem.

De facto, em meu entender, a verdadeira, a genuína, espionagem é a que subverte as mentes, libertando os espíritos.

De preferência, claro está, do meu ponto de vista, em defesa da Dogmática da Democracia e da Liberdade.

* Professor Universitário